

公司代码：600558

公司简称：大西洋

# 四川大西洋焊接材料股份有限公司 2019 年年度报告摘要



二〇二〇年四月二十日

## 一、重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 四川华信（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案  
董事会建议的利润分配预案是以总股本 897,604,831 股为基数，向全体股东每 10 股分配现金红利 0.30 元（含税），共计 2,692.81 万元，该利润分配预案尚需公司股东大会审议批准。

## 二、公司基本情况

### 1 公司简介

公司股票简况			
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码
A股	上海证券交易所	大西洋	600558

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	曹铭	刘泓蓓
联系地址	四川省自贡市自流井区丹阳街1号	四川省自贡市自流井区丹阳街1号
电话	0813-5101327	0813-5101327
电子信箱	dxy600558@vip.163.com	dxy600558@vip.163.com

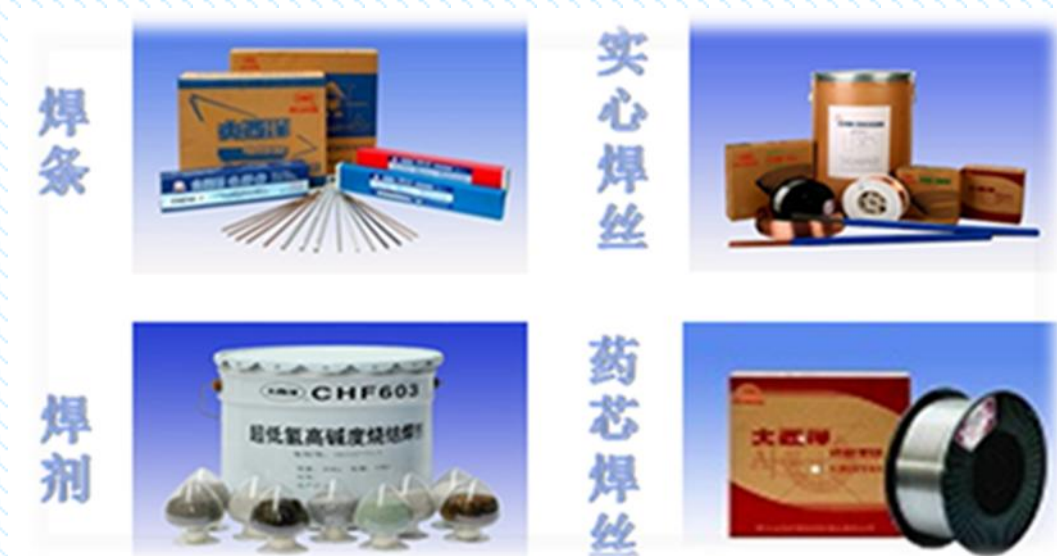
### 2 报告期公司主要业务简介

#### 2.1 公司主营业务、主要产品及用途

报告期内，公司主营业务没有发生变化。

公司主营业务仍为焊条、焊丝、焊剂等焊接材料的开发、生产、销售及技术服务。公司主要产品涵盖焊条、焊丝（包括实心焊丝、药芯焊丝）、焊剂三大类别 700 多个品种。报告期内，上述三大类产品营业收入占公司营业总收入的 99.35%，毛利占公司毛利总额的 99.93%。

公司主要产品及其用途：



公司是国内焊接材料行业规模较大、技术水平较高、配套能力较强和产品种类齐全的焊接材料制造企业。公司产品应用领域十分广泛，从人们日常生活用品生产（家具机械、制药机械、汽车）到基础设施建设（桥梁、铁路、高层建筑、管道、水电），再到重大装备制造业（核电装备建设、船舶及海洋工程、石油化工、锅炉压力容器），能满足多层次、多领域客户需求。在国家重大装备制造和重点工程建设中，如田湾核电站、福清核电站、北京新机场航站楼、川藏铁路建设项目、深中通道工程、乌东德水电站、白鹤滩水电站、沂蒙抽水蓄能电站、丰宁抽水蓄能电站、大连恒力石化、湛江中科炼油、浙江石化等都使用了公司产品。

除满足国内市场需求外，公司产品还远销八十多个国家和地区，如哈萨克斯坦希望油田、吉尔吉斯斯坦卡扎尔曼梯级水电项目、塔吉克斯坦丹加炼油项目、巴基斯坦卡拉奇核电项目等的建设均使用了公司产品。

### 2.2 经营模式

报告期内，公司经营模式没有发生大的变化。

#### 2.2.1 采购模式

公司遵循制定的《采购管理制度》、《存货管理制度》等内控管理制度进行物资采购。公司将采购物资分为重要物资和一般物资，将重要物资的供应商纳入合格供应方管理。

在供应商方面，一是与纳入管理的供应商签订采购合同，在合同中对质量问题进行约定；二是建立了合格供应商年度评审制度，定期对供应商进行评审、筛选，选择合格的供应商建立长期稳定的合作关系。

在材料采购方面，一是钢材的采购，依据采购计划向合格供应商询价、比价，优先选择具有价格优势和质量优势的供应商进行采购；二是其他重要原辅材料的采购，依据采购计划面向符合公司要求的供应方邀请招标，根据招标结果进行采购；三是其他非重要的或通用性强的一般物资的采购，则采取网上采购、招标采购、询比价采购等多种方式进行。

#### 2.2.2 生产模式

公司采取“以销定产”为主，并结合库存情况排产的生产模式。对于市场需求量大的常规品种焊接材料，公司采用根据销售部门销售预测数据编制生产计划安排生产，并保持产品合理库存的方式；对于非常规产品，公司根据客户订单编制生产计划，按订单需求进行定制化生产。

#### 2.2.3 销售模式

根据焊材产品应用领域众多，销售面广的特点，公司采用经销和直销相结合的销售模式，以经销商经销为主，直销为辅。对部分大型企业或重点工程项目，公司采用直销模式，由公司与客户直接签



订合同；对其他用户，公司采用行业通行的经销商销售模式，让公司产品借助经销商的资源进入到当地市场，迅速扩大产品的区域覆盖和市场占有率。对专销“大西洋”产品的各区域市场的一级经销商，公司采取动态考核的办法。

在产品出口方面，公司积极整合出口业务，推行由全资子公司大西洋进出口公司统一销售的模式。

### 2.3 行业情况说明

按照中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）及《2020 年 1 季度上市公司行业分类结果》，公司所处行业为制造业（C）中金属制品业（33）的焊接材料行业。

#### 2.3.1 行业发展概述

近年来，焊接材料行业由高速发展转为高质量发展。从产量上看，总量趋稳止跌。据不完全统计，2016 年我国焊材总产量为 400 万吨，创近 10 年来焊材总产量新低，2017 年、2018 年焊材总产量逐步趋稳分别为 407 万吨、415 万吨；但国内焊接材料产能已达 750 万吨，产能严重过剩，使得供需矛盾突出，行业竞争持续加剧。从产品结构上看，逐步趋向更为合理。焊条占总产量的比例由 2009 年的 52.74% 下降到 2018 年的 37.59%，气保护实心焊丝占总产量的比例由 2009 年的 28.54% 上升到 2018 年的 43.37%，药芯焊丝、埋弧焊材分别占总产量的比例近 10 年来基本保持在 10% 左右。焊材产品结构持续优化，但局部的不平衡依然存在：一方面，中低端产品产能过剩，非理性竞争加剧；另一方面，半自动、自动化高效焊接材料结构比例逐步提高，但高端产品国产化配套仍然不足，大量依靠进口。

我国经济在结构优化、新旧动能转换、发展质量提升等方面进一步加快推进，正处于工业化和现代化进程的重要发展时期，国家发布“中国制造 2025”规划以及国家“一带一路”战略的实施涉及沿线国家和地区的基础设施建设与装备制造业的投资与合作都将推动焊接材料品种和结构得到不断完善和持续优化。一方面，随着工业化水平的提高和自动化焊接技术的发展，高效焊接技术受到制造业广泛关注。在保证焊接质量前提下，提高焊接效率以满足现代制造业发展的需求是未来发展趋势之一，相应配套焊材的研发得到众多焊接材料生产厂家的重视，各焊材厂家加大产品的研发，强化对焊材产品的创新，注重产品性能的细分，焊接材料品种和型号将得到快速、多样化发展。另一方面，随着自动化对焊接效率需求的提高和生态文明建设对绿色焊接材料提出的更高要求，将推进焊接材料产品结构的持续优化。按照自动化发展进程，我国焊条产量比例预计将进一步下降至 25% 以下，适用于高效焊接的气保护实心焊丝、药芯焊丝、埋弧焊材产品将得到加快发展，自动焊、半自动焊占比还将提高，以适应行业结构调整与转型升级的步伐。

**注：以上数据来源于第 20 届全国焊接材料行业会员大会资料、第 24 届北京·埃森焊接与切割展览会展会综合技术报告。公司无法保证数据的准确性，敬请投资者注意风险。**

### 2.3.2 行业经营特点

#### 行业的周期性

焊接材料应用广泛，其需求与基础设施建设、能源交通、装备制造、石油化工、钢铁等行业密切相关，受国民经济景气程度的影响较大，行业景气度随宏观经济波动呈现周期性变动。

#### 行业的区域性

焊接材料产品广泛应用于国民经济建设的各领域。由于低端产品的毛利率不高，产地与目标市场距离过大会导致运输成本增加，因此低端产品销售有一定区域性。

#### 行业的季节性

工程焊接施工会受季节环境因素影响，对焊接材料消费需求产生一定波动。因此，有一定季节性特征。

### 2.3.3 公司在行业中的地位

公司作为国内专业化焊接材料生产企业，长期专注于焊接材料主业。经过七十年的发展和积淀，公司产品涵盖焊条、焊丝和焊剂三大类别 700 多个品种，是目前国内焊接材料行业规模较大、研发实力较强、品种规格齐全、产销多点布局的专业化焊接材料制造企业。公司拥有具有自主知识产权的专有核心技术 65 项，是国家重大工程、重大装备和国防建设用焊接材料产品的主要提供商。公司产品产销规模始终保持在行业前三的位置。

## 2019 年年度报告摘要

### 3 公司主要会计数据和财务指标

#### 3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

主要会计数据	2019年	2018年	本期比上年同期增减(%)	2017年
总资产	3,018,099,906.08	2,918,627,990.98	3.41	2,862,888,622.05
营业收入	2,787,727,912.08	2,574,057,441.86	8.30	2,110,258,286.02
归属于上市公司股东的净利润	82,974,925.12	62,114,444.15	33.58	46,955,302.55
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	36,788,759.96	43,207,927.92	-14.86	41,536,939.52
归属于上市公司股东的净资产	2,028,657,453.71	1,923,708,725.21	5.46	1,879,519,168.42
经营活动产生的现金流量净额	143,689,292.75	48,445,694.73	196.60	25,253,779.56
基本每股收益（元 / 股）	0.0924	0.0692	33.53	0.0523
稀释每股收益（元 / 股）	0.0924	0.0692	33.53	0.0523
加权平均净资产收益率（%）	4.15	3.26	增加0.89个百分点	2.52

#### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度（1-3 月份）	第二季度（4-6 月份）	第三季度（7-9 月份）	第四季度（10-12 月份）
营业收入	730,883,719.81	721,211,475.67	730,867,549.42	604,765,167.18
归属于上市公司股东的净利润	8,381,436.70	16,819,938.87	10,882,116.55	46,891,433.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	7,816,045.84	15,451,829.05	10,531,189.52	2,989,695.55
经营活动产生的现金流量净额	24,296,785.85	-31,640,619.36	30,331,396.13	120,701,730.13

## 2019 年年度报告摘要

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

### 4 股本及股东情况

#### 4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

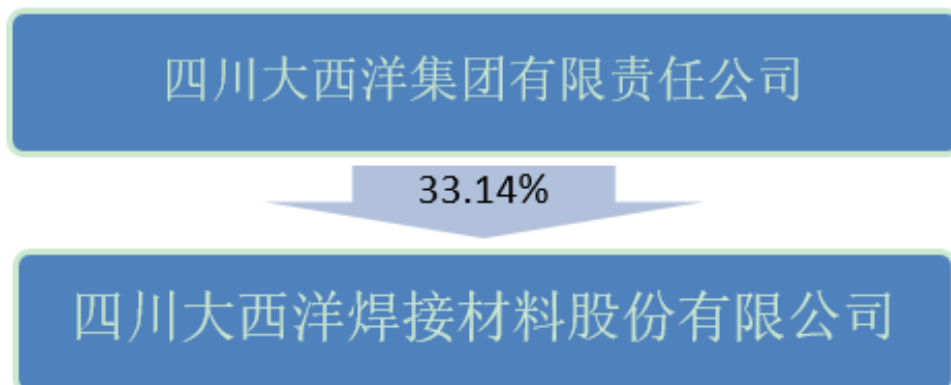
单位：股

截止报告期末普通股股东总数(户)					41,318		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)					40,259		
前十名股东持股情况							
股东名称（全称）	报告期内增减	期末持股数量	比例（%）	持有有限售条件股份数量	质押或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
四川大西洋集团有限责任公司	0	297,454,399	33.14	0	质押	26,928,144	国有法人
黄刚	-1,820,200	16,987,702	1.89	0	无		境内自然人
李克力	5,394,750	10,014,483	1.12	0	无		境内自然人
中国建设银行股份有限公司－华夏中证四川国企改革交易型开放式指数证券投资基金	7,256,950	7,256,950	0.81	0	质押	60,900	未知
郑涛	1,623,000	5,513,000	0.61	0	无		境内自然人
张红升	2,672,300	4,181,150	0.47	0	无		境内自然人
王中伟	1,117,700	4,107,977	0.46	0	无		境内自然人
夏燕	1,447,813	3,670,013	0.41	0	无		境内自然人
王隆坤	0	3,500,000	0.39	0	无		境内自然人
杨波	1,596,700	3,458,450	0.39	0	无		境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明		公司未知上述股东之间是否存在关联关系，也未知上述股东之间是否为一致行动人。					



4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

□适用 √不适用

5 公司债券情况

□适用 √不适用

### 三、经营情况讨论与分析

#### (一) 经营情况讨论与分析

##### 总体经营情况回顾

2019 年，在国内外不稳定因素增多、经济下行压力加大、供给侧结构性改革红利进一步弱化的综合作用下，焊接材料行业继续呈现出产能严重过剩、市场需求趋稳止跌、产品结构进一步优化、市场竞争持续加剧的特点。面对更加复杂严峻的市场环境和行业竞争，公司积极应对，采取更加灵活多变的经营策略，强化市场营销能力建设，发挥营销与技术的协同作用，稳拓市场规模，提升盈利能力；深化企业内部改革创新，加快推进制造方式转型，释放发展动力，取得了较好的经营成效，公司保持了良好的发展态势。报告期内，公司产量、销量、主营业务收入、利润总额等主要经济指标同比分别增长 2.12%、6.38%、8.72%、24.28%，其中主营业务收入增长主要是销量增加，利润总额增长主要是产品销售毛利增加、其他业务利润增加、营业外收支净额增加。

##### 报告期内主要开展了以下经营管理工作：

##### 1. 强化市场营销能力建设，稳拓市场规模，提升盈利能力

一是强化市场渠道建设，优化销售网点，完善市场营销网络。一方面抓好传统市场的巩固工作，进一步细化销售网络，优化渠道建设，增强公司产品辐射能力，稳定存量市场；另一方面，提高市场渠道建设能力，加强对经销商的挖掘、培养与管理，提升公司对目标市场的掌控力，增强公司市场营销网络的覆盖能力，公司市场规模得到增长。

二是强化公司“大营销”市场运作理念的推广和建设，通过公司在自贡、上海、深圳、昆明、江苏、天津等地建设的焊接材料生产、销售企业为主体，不断完善“大营销中心”模式，积极发挥“大营销中心”的整体协调作用，加强对总部及各子公司所有市场资源、产品资源的统一调配，优化市场资源配置，充分发挥各区域市场主体责任单位的优势，加大市场开拓力度，在稳定存量市场的同时积极扩大市场增量。

三是抓好高速公路、高速铁路、水电、桥梁、石化、核电等重点行业和重点项目的市场推广，推进产品结构调整，加大品种焊材市场推广力度，促进公司产品销量增长和产品销售结构的持续优化。报告期内，公司药芯焊丝、焊剂、低氢焊条、普通焊条实现销量同比分别增长 36%、23.86%、17.74%、11.09%。

四是积极响应国家“一带一路”政策，持续加大国际市场开拓力度，在深挖并整合传统市场的同

时，加大新市场、新客户的开发力度，中亚市场实现了零的突破；加大对区域市场的整合，针对不同的区域市场采取灵活的销售策略；进一步调整产品销售结构，加大对品种焊材的销售力度，公司出口规模实现较大幅度提升。报告期内，公司实现出口产品 3.13 万吨，同比增长 41.27%。

五是加强营销队伍建设，完善考核评价体系，落实区域市场销售主体责任制，增强营销队伍的服务意识，公司市场营销能力不断增长。

### **2. 加强对原辅材料市场的研判，提高采购管理水平，有效控制风险，降低成本**

一是紧盯大宗原辅材料市场，强化对钢材及其他大宗原辅材料价格走势的研判，提高市场反应速度，及时调整采购策略，踩准采购节奏，抢抓市场机遇，适时、适量、适价的做好采购工作，有效控制采购风险。

二是针对部分原辅材料采购渠道单一、供方唯一，供货出现紧张、不及时的问题，积极拓宽采购渠道，拓展新供方；同时，根据原材料资源的变化，对部分关键原材料开展应用性研究，加强原材料替代工作，保障公司物资供给，满足生产需求。

三是继续推进集团化采购工作，扩大集团化采购范围和数量；加强对本部和各分、子公司采购信息的统筹分析研判，实现资源共享，提升了公司对价格和资源的掌控能力，降低了采购成本。

四是根据外部环境的变化，及时调整公司库存物资水平，优化库存结构，合理控制好库存，在满足物资供应的同时，控制好库存风险。

### **3. 坚持技术服务于市场，着力推进技术与市场协同创新**

一是坚持把服务市场放在首位，发挥技术与营销的协同作用，加强对重大工程项目业主方和设计院的沟通与交流，做好用户需求对接；围绕市场急需新产品研发、老产品改进、产品成本控制、进口替代等，加强技术研发与改进，提高产品竞争优势，助力公司市场拓展。

二是针对重点工程、重点项目以及高铁、海洋工程、桥梁等使用方向，加强耐辐射、抗腐蚀、高强度、高纯净度焊接材料的技术研发，不断提高高附加值、高技术含量产品比重，助推公司产品结构的调整与优化，提升公司产品的配套销售能力和盈利能力。

三是有序推进国家重点科研项目研究和产业化工作。继续深化与重点企业、高校、科研院所的技术合作与交流，积极推动“产学研用”协同创新，开展了国家电投项目、国家能源局后补助项目、国家自然科学基金项目、国家工信部高技术船舶项目等技术攻关工作，提升公司核心竞争力。

### **4. 深化企业内部管理和改革，提高企业运营质效**

一是不断完善人力资源运行框架、制度体系和管理机制。随着公司焊接产业园生产模式、运行模式的转变，合理进行岗位、编制的设置，实现人员精简、高效配置。同时，针对园区新设备、新工艺、新系统的特点，开展了多形式、多渠道、多方位的员工生产操作技能提升培训，全面提高员工的综合素质、业务能力和操作技能，使员工队伍较好的满足了公司生产制造方式转型升级的要求。

二是继续推进公司运行机制的改革创新。在不断完善发展战略中心、生产调度指挥中心等组织机构权责体系的基础上，完成了马冲口老厂区公司党群部门、板仓基地公司技术中心和检测所的搬迁，实现了公司自贡地区在“焊接产业园”的集中办公，建立起更加面向市场的全要素扁平化管理体系，提升了公司运营质效，公司组织管理体系和运行机制，更好的适应了公司转型发展的新要求。

三是强化资金管理，提高资金使用效率。严格按照公司内控管理制度规定，坚持资金审批制度，严格按资金计划使用资金，保证了生产经营资金的有效需求；充分发挥公司总部“资金池”的作用，对各分子公司资金进行统筹管理，降低无效占用，实现公司整体资金的有效整合和调剂；发挥资金集中优势，在现金较充裕时，通过与采购部门协作，灵活多样调剂现金支付公司主要原材料（盘元）采购，用资金换成本，提高了资金使用效率，降低了采购成本。

四是加强质量体系建设，强化公司质量管理。根据公司搬迁到“焊接产业园”后新的组织机构设置和职能职责，对现有质量体系文件进行改版，形成更为完善的公司质量保证体系；加强供方管理，从源头加强质量控制；进一步完善质量考核制度，强化质量考核，落实质量责任制；开展各类质量提升活动，进行成果评审，提高全员参与质量管理工作的积极性，促进员工重视质量、提升业务技能。

五是继续坚持以市场需求为导向，积极做好产销对接。强化生产组织调控能力，根据市场需求和库存情况，合理组织生产，优化产品结构和库存，提升生产保障能力，较好的支撑了公司不同时期的销售策略，满足了客户需求，提升了公司市场规模。

六是高度重视公司安全生产、环保工作，认真贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产工作方针，积极践行四川省工业绿色发展新要求；严格落实安全生产、环保责任制，强化全员安全、环保责任意识，积极推进公司安全标准化建设达标工作和绿色制造体系建设。报告期内，公司无重大安全、环保责任事故发生。公司先后被批准为“四川省工贸行业安全标准化二级达标企业”和2019年四川省绿色制造示范单位，成为省级绿色工厂。



(二) 报告期内主要经营情况

2019 年公司主要经营指标完成情况:

主要经营指标	2019 年	2018 年	同比 (%)
总产量 (万吨)	39.96	39.13	2.12
总销量 (万吨)	43.67	41.05	6.38
主营业务收入 (万元)	277,345.32	255,093.04	8.72
营业利润 (万元)	5,390.88	8,541.12	-36.88
利润总额 (万元)	10,263.21	8,258.38	24.28
归属母公司的净利润 (万元)	8,297.49	6,211.44	33.58
归属母公司的扣除非经常性损益的净利润 (万元)	3,678.86	4,320.79	-14.86
主营业务毛利率 (%)	13.41	14.17	-5.36

备注: 公司销量高于产量, 主要系公司对外购进部分产品进行销售所致。

报告期内, 公司产量、销量、主营业务收入、利润总额等主要经营指标同比均有所上升。全年, 完成产量 39.96 万吨, 同比增长 2.12%; 完成销量 43.67 万吨, 同比增长 6.38%。完成主营业务收入 277,345.32 万元, 同比增长 8.72%, 主营业务收入增长的主要原因是公司销量增加。实现利润总额 10,263.21 万元, 同比增长 24.28%, 利润总额增长主要是产品销售毛利增加、其他业务利润增加、营业外收支净额增加。

(三) 导致暂停上市的原因

适用 不适用

(四) 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

(五) 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

## 2019 年年度报告摘要

会计政策变更的内容和原因	审批程序	备注(受重要影响的报表项目名称和金额)
<p>2017年3月31日,财政部发布了修订后的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》和《企业会计准则第24号——套期会计》,5月2日,财政部发布了修订后的《企业会计准则第37号——金融工具列报》(统称“新金融工具系列准则”),在境内外同时上市的企业自2018年1月1日起执行新金融工具系列准则,其他境内上市企业自2019年1月1日起执行。根据上述新颁布的企业会计准则及文件要求,本公司自2019年1月1日开始执行新金融工具系列准则。</p>	<p>经公司第五届董事会第三十七次会议审议通过了《公司关于会计政策变更的议案》</p>	<p>详见“首次执行新金融工具准则、新收入准则、新租赁准则调整首次执行当年年初财务报表相关项目情况”</p>
<p>财政部分别于2019年4月30日和2019年9月19日发布了《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2019〕6号)和《关于修订印发合并财务报表格式(2019版)的通知》(财会〔2019〕16号),对一般企业财务报表格式和合并财务报表格式进行了修订,适用于执行企业会计准则的非金融企业2019年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表,以及执行企业会计准则的企业2019年度合并财务报表及以后期间的合并财务报表。</p>	<p>经公司第五届董事会第四十一次会议审议通过了《公司关于会计政策变更的议案》</p>	<p>详见其他说明</p>

其他说明:

前述事项对公司2018年财务报表重述情况如下:

### 合并资产负债表

单位:人民币元

项目	原列报金额	重新列报金额	项目	原列报金额	重新列报金额
应收票据及应收账款	373,776,136.77		应付票据及应付账款	214,668,036.95	
应收票据		251,230,114.40	应付票据		51,321,974.08
应收账款		122,546,022.37	应付账款		163,346,062.87

### 母公司资产负债表

单位:人民币元

项目	原列报金额	重新列报金额	项目	原列报金额	重新列报金额
应收票据及应收账款	103,380,562.04		应付票据及应付账款	62,479,176.06	
应收票据		66,935,743.07	应付票据		
应收账款		36,444,818.97	应付账款		62,479,176.06

(六) 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

(七) 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

本公司目前下设 14 个控股子公司(其中 2 个孙公司)和 4 个分公司。其中，14 个控股子公司分别为：自贡大西洋焊丝制品有限公司、上海大西洋焊接材料有限责任公司、深圳市大西洋焊接材料有限公司、云南大西洋焊接材料有限公司、四川大西洋申源特种材料科技有限责任公司、江苏大西洋焊接材料有限责任公司、大西洋焊接材料(天津)销售有限公司、湖北大西洋焊接材料有限公司、越南大西洋焊接材料有限责任公司(英文名称：Viet Nam Atlantic Welding Consumables Co.Ltd)、越南大西洋贸易有限公司(英文名称：ATLANTIC TRADING COMPANY LIMITED)、大西洋焊接北美有限公司(英文名称：Atlantic Welding North America ,LLC.)、四川大西洋进出口有限公司、四川大西洋德润有色焊材科技有限公司、天津大西洋焊接材料有限责任公司；4 个分公司分别为四川大西洋焊接材料股份有限公司成都分公司、四川大西洋焊接材料股份有限公司柳州分公司、四川大西洋焊接材料股份有限公司西安分公司、四川大西洋焊接材料股份有限公司贵阳分公司。

四川大西洋焊接材料股份有限公司

法定代表人：李欣雨

2020 年 4 月 16 日